

Ondernemende *types*

Ondernemerschap is dé manier om de ideale baan te creëren. Wat moet u ervoor kunnen en wat moet u ervoor organiseren? Drie ondernemers - en een ondernemerscoach - vertellen hoe zij hun eigen zaak begonnen en wat dat ze heeft gebracht.

'Maar wat zou jij dan willen?' vroeg Sanne Fase aan haar teamgenoot Sharon Perlee toen ze op een avond na de voetbaltraining in de kantine aan de bar zaten. Het antwoord was 'een boekwinkel' en dat was precies waar Sanne ook van droomde. Maar hoe begin je zoiets? De weg naar het ondernemerschap van Sanne en Sharon begon met de cursus *Een ondernemingsplan schrijven* bij *Het Ondernemershuis*. Dat is een organisatie in Amsterdam die zelfstandigen in spe op weg helpt. Nu, drie jaar later, runnen Sharon en Sanne samen de *Java Bookshop*, een boekwinkel met literatuur, kinderboeken en non-fictie, waar de bezoeker ook terecht kan voor een latte of espresso met een heerlijk stuk 'taart van de dag'.

Die koffie heeft Marianne Sturman van het uitzendbureau *Moneypenny* juist weer niet. Haar slogan is 'Het enige dat we niet voor u kunnen doen is koffiezetten'. Marianne bemiddelt tussen klanten en uitzendkrachten, waarbij de laatsten niet bij de klant op kantoor werken, maar thuis. Dat levert een enorme tijdwinst op, aldus de uitzendbureau-eigenaar. Een secretaresse die thuis werkt kan een klus veel sneller klaren dan een secretaresse op kantoor. Dat komt vol-

gens haar doordat op kantoor 'ruis' is door allerlei besprekingen en vergaderingen en uiteraard het zetten van dat spreekwoordelijke kopje koffie.

Moeder én ondernemster

Het idee kwam tien jaar geleden, nadat Marianne haar eerste kind had gekregen. Ze werkte in de sales bij een telecombedrijf en kwam erachter dat je als werknemer met een baby toch meer flexibiliteit nodig hebt. "Ik ging me afvragen waarom mensen toch elke dag de files trotseren om naar dat kantoor te komen. Om daar vervolgens de hele dag te gaan bellen en e-mailen met iemand die een verdieping hoger zat."

Dichter bij huis werken en iets voor jezelf doen. Het is een wens van heel veel vrouwen, zo weet Suzanne Unck, samensteller van de ondernemerscursus *Van Idee tot ZZP*. Het komt volgens de ondernemerscoach doordat vrouwen wel ambities hebben, maar die liever dicht bij huis verwezenlijken. Liever daar dan ergens op een kantoor waar ze in de file of met vertraagd openbaar vervoer naartoe moeten. "Bedrijven zijn nog helemaal niet ingesteld op werkende moeders," zo stelt Suzanne. Vandaar dat met name moeders voor zichzelf begin-



Sanne: 'We zijn begonnen met het idee dat we een leuker leven wilden hebben. Met genoeg vrije tijd'

nen. En coach, consultant en webwinkelier zijn populaire beroepen onder zelfstandigen, zo merkt ze. Maar om een bedrijf te beginnen, is meer nodig dan alleen de wens wat ruimer in de werktijden te zitten om er te kunnen zijn voor de kinderen. Er is een bepaalde vorm van passie voor nodig, weet de ondernemerscoach. Maar behalve iets doen wat je leuk vindt is het volgens haar bijna nog belangrijker om een manier te vinden om met dat 'leuke' geld te verdienen. "Als ondernemer word je als het ware je eigen werkgever. Het betekent dat je niet alleen heel goed moet zijn in wat je doet, maar dat je ook zogenaamde ondernemersvaardigheden moet hebben."

Beginnen als zelfstandige is een persoonlijk transformatieproces, vindt

**Sanne Fase (32) | was: beleidsmedewerker op een universiteit
| is nu: eigenaar van een boekhandel (samen met Sharon Perlee)
| relatie: ja | kinderen: nee**

**Sharon Perlee (31) | was: beleidsmedewerker bij een gemeente
| is nu: eigenaar van een boekwinkel (samen met Sanne Fase)
| relatie: ja | kinderen: nee**

Suzanne Unck. “Je leert je eigen onzekerheden onder ogen zien. Je kunt verantwoordelijkheden niet afschuiven op collega’s of je werkgever. Er is niemand anders die het voor je doet.”

Gezond verstand, goed begin

Sharon Perlee en Sanne Fase krijgen nog dagelijks te horen hoe knap het toch is dat ze een boekwinkel zijn begonnen. ‘En dat dan in deze tijd’, daarmee doelend op de slechtere economische tijden en de verminderende populariteit van boeken. Zelf houden de boekwinkeliers het gewoon op het ‘hebben van gezond verstand’. Ze hebben met het schrijven van het ondernemingsplan juist heel goed hun winkel kunnen doordenken. “Je kunt wel iets gaan beginnen wat je heel leuk lijkt, maar je moet het wel toetsen aan de feiten,” zo zegt Sharon. Zo gebruikten de vriendinnen de bevolkingsprognoses van hun buurt om te beoordelen of deze ook in de toekomst wel voldoende klandizie zou opleveren voor een boekwinkel. Sharon lag ook een dag voor de deur van een pand dat ze op het oog hadden om te tellen of er wel genoeg mensen er voorbij kwamen. En dan moesten ze nog geld bij elkaar krijgen. In totaal hadden ze tachtigduizend euro nodig voor de inrichting en de inkoop van de eerste collectie boeken. “Bij de bank zeiden ze nog net niet dat het een onhaalbaar plan was,” vertelt Sanne. Maar de boekenwinkeliers hielden stug vol. Ze zochten naar andere fi-

**Marianne Sturman (46) | was: salesmanager bij een telecombedrijf
| is nu: directeur-eigenaar van Moneypenny | relatie: getrouwd
| kinderen: 12 en 8 jaar**



nanciers en vonden *Qredits*, een verstrekker van microkredieten, bereid om naar hun plan te kijken. En dan was er nog een subsidieregeling van de gemeente voor het inrichten van de winkel. "Die werd gesponsord door de bank. Dus toen de gemeente een 'go' gaf, kon de bank eigenlijk niet meer achterblijven."

Het was eind 2009 en na een jaar van onderzoeken, een pand zoeken en praten met potentiële financiers was in eens in twee weken het geld rond. Het gedroomde pand kon worden gehuurd en in maart 2010 ging de *Java Bookstore* open. Ze hebben nu beiden een schuld van veertigduizend euro. Maar dat vinden ze te overzien. "Als het misgaat, is het een bedrag dat je altijd nog kunt terugbetalen."

Praten met de partners

Het ondernemerschap moet in je zitten, vindt Marianne Sturman van *Money-penny*. Ze is er niet zo voor dat vrouwen altijd maar moeten ondernemen. "Je kunt wel visitekaartjes laten drukken en een bord op de deur hangen. Maar dat maakt niet dat klanten naar je toe komen. Je moet intuïtief aanvoelen wat je moet doen als je in dat kantoor zit met dat lege bureau en die telefoon. Ik was al met klanten in gesprek vóór we alles voor elkaar hadden." De bazin van *Moneypenny* heeft vijf mensen in dienst. "Je bent als ondernemer niet alleen uit op winst, maar ook maatschappelijk bezig. Dat zie ik ook echt als mijn taak, mijn verantwoordelijkheid." Dat delen van verantwoordelijkheden is de reden waarom Sanne en Sharon samen aan hun avontuur zijn begonnen. 's Maandags zijn ze dicht, dinsdag

werken ze er samen, woensdag en donderdag staat een van hen er en op vrijdag en zaterdag zijn ze ook weer samen. Sanne: "Zo kan er ook weleens iemand ziek worden. We zijn begonnen met het idee dat we een leuker leven wilden hebben. Met genoeg tijd voor vrienden en mijn vriend." En kinderen? Sharon schaterlacht. "Ik denk dat we onderling wel moeten afspreken wanneer we dat gaan doen. Dat kan natuurlijk niet tegelijk."

Toen ze begonnen, maakten ze de afspraak altijd eerlijk tegen elkaar te zijn. En ze hebben een taakverdeling. Sanne: "Ik ben meer van de cijfers, Sharon van de communicatie en de marketing. En zij bakt de taarten." Wat de boekwinkeliers nog wél moeten doen is de samenwerking op papier zetten, want daar zijn ze in de hectiek van het eerste jaar nog niet aan toegekomen. Het is

hebben een huurhuis." Marianne Sturman kon ook niet meteen in weelde leven toen ze begon met *Moneypenny*. De eerste twee jaar heeft ze zichzelf zelfs geen salaris kunnen uitbetalen. "Ik heb het geluk dat mijn man een baan heeft met een salaris waar we allebei van kunnen leven. Ik zie het altijd maar als zijn investering in mijn zaak." Waar je van gaat leven is een belangrijke vraag die je als startende ondernemer samen met je partner moet beantwoorden, zegt Suzanne Unck. Dus ga voor je begint met je partner om de tafel zitten. "Als het goed is, ben je samen verantwoordelijk voor je gezin. Zet op een rijtje wat de maandelijkse inkomsten en uitgaven zijn. Vraag je bijvoorbeeld af of jullie die bijdrage van jou aan de huishoudpot kunt missen." De ondernemerscoach vindt het ook verstandig om een termijn af te spre-

Marianne: 'Je bent als ondernemer niet alleen uit op winst, je bent ook maatschappelijk bezig'

ook wat Suzanne Unck iedereen aanraadt die met een vriendin een eigen zaak begint. "Houd er rekening mee dat het niet alleen gaat om samen leuke dingen doen." Volgens de ondernemerscoach moeten starters die samen beginnen het beschouwen als huwelijkse voorwaarden. "Voor het geval het misgaat."

Sharon en Sanne hebben ieder een eigen - bescheiden - inkomen uit de zaak. De rest gaat terug in de zaak, in de voorraad boeken. "We hebben niet veel nodig. Onze partners werken, we

ken. "Stel een deadline waarbinnen de zaak rendabel moet zijn. En zorg voor een plan B. Heb je nog genoeg reserve, stop je ermee of ga je door en moet je er een baan bij gaan zoeken?"

De sites

- www.javabookshop.nl
- www.moneypenny.nl
- www.suusenco.nl

interviews: martine de vente. fotografie: jeltje janmaat. visagie: annelieke minnee, nies draisma

